

## Los Pasos hacia el Éxito: Cómo Comunicarse con la Escuela de su Hijo



*Si Ud tiene un hijo que recibe servicios de educación especial, es más que probable que esté involucrado en la escuela de su hijo y colaborando con sus profesores — esto incluye la planificación, la revisión y evaluación del programa educativo de su hijo. Con el tiempo, Ud aprenderá mucho sobre el proceso de la educación especial y cómo comunicarse y negociar en defensa de su hijo. Mientras su conocimiento, habilidad y confianza van creciendo, existe una serie de destrezas comunicativas específicas que pueden ayudarle a desarrollar y mantener una relación más estrecha con la escuela de su hijo.*

*Esperamos que estos “Pasos hacia el Éxito” sean de utilidad, particularmente, a aquellos padres para los que el proceso de la educación especial es completamente nuevo.*

## Cómo Comenzar

Por encima de todo, entienda que su papel como padre es único. Nadie conoce y ama a su hijo de la manera que Ud lo hace. Ud es el experto en su hijo. Y, aunque puede que no tenga todas las respuestas, quiere que su hijo tenga éxito en la escuela y en la vida. Su pasión como padre puede ayudarle a comunicarse fenomenalmente pero, a veces, esa pasión puede apoderarse de Ud y jugar en su contra.

### **Por lo tanto, Paso 1. Tenga en cuenta la medida de su presión emocional cuando trabaje con la escuela de su hijo.**

Si Ud espera tener alguna dificultad cuando se reúna con personal de la escuela, su cuerpo y su mente van a estar preparados para la batalla. ¿Cómo puede Ud comunicarse satisfactoriamente si está a punto de desbordarse por la angustia y el agravio que siente? *No deje que sus pensamientos le traicionen.* Evite que los recuerdos de problemas pasados (o presentes) con la escuela, sus peores temores u otros factores negativos se apoderen de su mente. Enfóquese de manera positiva en sus objetivos y en la perspectiva de que la escuela quiere hacer lo mejor para su hijo. Repítase constantemente a si mismo que Ud y su hijo van a tener éxito.

### **Paso 2. Establezca Prioridades y Planifique.**

¿Qué es lo más importante que necesita conseguir para su hijo? Haga una lista con las cuestiones, las preguntas y las soluciones posibles. Clasifíquelas. Decida Ud cuáles puede dejar pasar y cuáles deben tratarse. Planifique cómo va a negociar para alcanzar su principal objetivo. Prepare y practique lo que Ud necesita decir si eso le ayuda:

*“Lo que es el más importante para Pedro ahora mismo es...”*

*“Realmente tenemos que enfocarnos en ...”*

Referirse a estas notas, con frases claves que Ud tenga apuntadas, puede ayudarle a mantener el hilo de la reunión.

### **Paso 3. Escuche activamente para entender la perspectiva de otras personas.**

*Si Ud no entiende lo que alguien dice, dígaselo. Sea directo:*

*“No entiendo exactamente lo que Ud dice. ¿Puede explicarlo de otra manera o darme algún ejemplo?”*

*“¿Puede mostrármelo por escrito para que así pueda entenderlo completamente?”*



Siga preguntando y espere las respuestas hasta que Ud esté seguro de que las entiende por completo. Resista cualquier tentación de contestar sus propias preguntas o de poner palabras en boca de otra persona.

### **Paso 4. Clarifique sus afirmaciones si Ud ve que alguien expresa sorpresa y le pide alguna explicación.**

Repita sus afirmaciones para que Ud y los demás las entiendan.

Para que lo entiendan a Ud:

*“No debo estar explicando esto claramente, lo que estoy intentando decir es que ...”*

*“Hay una copia de... Vamos a verla juntos. Esto muestra que...”*

Para que Ud entienda:

*“Parece que Ud está diciendo que...”*

*“Si le entiendo correctamente, Ud dice que ... ¿Es eso correcto?”*

*“¿Está eso escrito en alguna parte donde yo pueda consultarlo?”*

A menudo, el proceso de clarificación para entender uno mismo da la oportunidad de aclarar una idea mal concebida o corregir una información incorrecta que podría ser crítica para encontrar una solución satisfactoria para su hijo. Por eso, no debe pasar por alto la importancia de esta técnica.

### **Paso 5. Tenga opciones preparadas de antemano y expóngalas para discutir las cuando sea necesario.**

Como padre, Ud está en muy buena posición para presentar soluciones alternas que podrían no ocurrírseles a las personas que trabajan en el sistema escolar (como dice el viejo refrán, “A veces los árboles no nos dejan ver la extensión del bosque”):

*“Hagamos una reunión para intercambiar opiniones sobre las posibilidades y ver qué ideas surgen. ¿Qué tal...?”*

Y, si Ud ha encontrado algún dato interesante, reunido información u obtenido alguna recomendación formal:

*“Aquí tienen una recomendación de... Se ha comprobado que es muy positivo para otros estudiantes. Deberíamos considerar seriamente esto para María.”*

*“Intentemos esto durante 8 semanas y veamos cómo va.”*

Es también importante que se asegure de que el centro de atención se mantiene en su hijo y en la satisfacción de sus necesidades. A veces, palabras como las siguientes pueden ayudar a todos los asistentes a enfocarse:

*“El papá de Pedro y yo simplemente no hemos visto el tipo de progreso que Pedro necesita hacer. ¿Qué otras opciones podemos considerar para él?”*

### **Paso 6. Ud simplemente es humano.**

Si alguien en particular ha sido de gran ayuda, reconozca su esfuerzo. A veces, sobre todo cuando aumenta el nivel de frustración, reconocer las cosas que han ido bien y lo duro que cada persona ha trabajado hace la carga más llevadera y ayuda a que cada uno se sienta un poco mejor y con fuerza para llegar hasta el final.

Si, por alguna razón, Ud comete un error u ofende a alguien, discúlpese. Pedir una disculpa demuestra que Ud es simplemente humano y ayuda a humanizar algo que, a menudo, es un mero proceso formal y, al mismo tiempo, envía el mensaje de que Ud también está dispuesto a perdonar los errores de otros. “Por favor” y “gracias” pueden llegar muy lejos cuando de lo que se trata es de mantener una conversación educada, y siempre ayuda a que todos digan “sí.”



### **Al final, pida el “sí.”**

Mientras se comunica y negocia, va a descubrir áreas donde Ud y la escuela están de acuerdo. Ud puede estar de acuerdo en que una cuestión debe resolverse, pero no estarlo completamente en cómo debe resolverse. En estas circunstancias puede ser de gran ayuda el replantear y el discutir las opciones estableciendo el camino para solucionar

el problema. Esto significa presentar y analizar detalladamente las soluciones propuestas por su valor intrínseco. También significa hacer preguntas directas de una manera educada, tales como:

*“Todavía estoy confundido. ¿Por qué no es esto una opción?”*

*“Pedro necesita esto. ¿Quién tiene alguna idea sobre cómo podemos conseguirlo?”*



Además, mientras se están reenfocando en su hijo, reconocer los deseos y las dificultades que las escuelas tienen para satisfacer las necesidades de cada estudiante, puede conducir a una mayor voluntad de añadir esfuerzos adicionales y a pensar de una manera más creativa sobre las formas de decir “sí” por y para su hijo:

*“Agradezco la gran responsabilidad y las exigencias a las que está haciendo frente nuestro sistema escolar. Entiendo que nunca hay bastante dinero, ni bastante personal para satisfacer todas las necesidades de nuestros hijos de la manera que todos quisiéramos. De verdad que se lo agradezco. Ustedes son responsables de cumplir las necesidades de muchos niños. Mi objetivo número uno es procurar que las necesidades de mi hijo sean satisfechas. Nadie tiene un trabajo fácil.”*

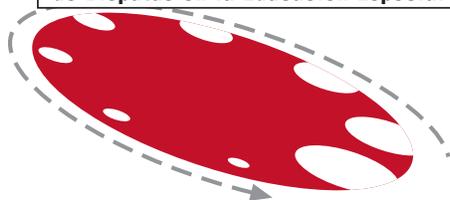
*“Sé que hay una manera en la que juntos podemos hacer que esto se solucione para que María reciba los servicios que necesita. ¿Cómo lo vamos a hacer?”*

### **Tenga estos consejos siempre en cuenta**

En pocas palabras, cuando hable con el personal y los administradores de la escuela de su hijo, Ud tiene muchas posibilidades de conseguir lo que necesita si es capaz de:

- Mantener la calma.
- Enfocarse en los aspectos positivos.
- Ser claro en sus objetivos.
- Escuchar. Hacer preguntas. Hacer aclaraciones.
- Mantener la reunión enfocada en las necesidades de su hijo.
- Presentar opciones en un tono de colaboración; por ejemplo, diga “podemos” en vez de “Ud debería.” Diga, “sí, y...” en vez de “sí, pero...”
- Pedir el “sí” por respuesta.

Esta publicación ha sido producida por



P.O. Box 51360  
Eugene, OR 97405-0906  
(541) 686-5060 *voz*  
(541) 686-5063 *fax*  
[cadre@directionservice.org](mailto:cadre@directionservice.org)  
[www.directionservice.org/cadre](http://www.directionservice.org/cadre)

y



**NICHCY, El Centro Nacional  
de Disseminación de Información  
para Niños con Discapacidades**

P.O. Box 1492  
Washington D.C. 20013  
(800) 695-0285 *voz/ teleimpresor-tty*  
(202) 884-8200 *voz*  
(202) 884-8441 *fax*

*Traducida al español por Miguel S. González*

*Publicado por*

**CADRE**

*Cómo ayudar a los Padres y a los  
Educadores a Crear Soluciones que  
Mejoren los Resultados para los Estudiantes  
con Discapacidades.*

Este documento ha sido desarrollado por CADRE, un proyecto de Direction Service de conformidad con el Acuerdo Cooperativo CFDA H326D030001 con la Oficina de Programas de Educación Especial, Departamento de Educación de los Estados Unidos. Las opiniones expresadas aquí no reflejan necesariamente la posición o la política del Departamento de Educación de los Estados Unidos.

Este documento es de dominio público y puede ser reproducido íntegra o parcialmente sin permiso previo, siempre que se utilice sin fines de lucro y se citen sus autores y sus organizaciones. A petición del interesado, esta publicación estará disponible en formatos alternos. Este documento también está accesible en el sitio Web de CADRE:

<http://www.directionservice.org/cadre/>



Direction Service

